



gazetabudowlana.pl



[Budownictwo](#)

[Instalacje »](#)

[Wykończenie mieszkania](#)

[Aranżacja wnętrz](#)

[Budowieści](#)

# Rynek pomp ciepła 2016 – Instalatorzy mało lojalni wobec marek

[Home](#)

[Budowieści](#)

Rynek pomp ciepła 2016 – Instalatorzy mało lojalni wobec marek

## Jak wygląda rynek pomp ciepła w 2016?.

### **Badania dowodzą, że instalatorzy są mało lojalni wobec producentów pomp ciepła, rur i kształtek**

Profesjoniści montujący pompy ciepła zdecydowanie częściej niż inni fachowcy z branży budowlanej uczestniczą w szkoleniach, targach branżowych i oczekują doradztwa

– wynika z najnowszego raportu Instytutu Keralla Research, który badał instalatorów montujących pompy ciepła, rury i łączniki.

Ta grupa zawodowa jest zdecydowanie bardziej skłonna do podwyższania swojej wiedzy niż inni fachowcy. Większość instalatorów uczestniczy w szkoleniach, a ponad połowa badanych zajmujących się instalacją pomp ciepła (54,3 proc.) deklaruje, że bierze udział w specjalistycznych targach, takich jak np. Budma, RENEXPO czy ENEX. Ponadto – co nie jest regułą na rynkach B2B – zdecydowana większość z nich kupując pompy bierze pod uwagę opinię sprzedawcy. Oczekiwania instalatorów są zatem wysokie, a badani reprezentanci firm instalacyjnych wskazują dodatkowo, że w podczas wyboru pomp i zakupu brakuje im pogłębionego doradztwa, ponieważ sprzedawcy nie zawsze są w stanie odpowiedzieć na wszystkie pytania. Z badania Keralla Research wynika, że jakość montowanych pomp, czy rur i łączników jest dla instalatorów głównym i najważniejszym czynnikiem wyboru i zakupu. Fachowcy mając do wyboru szeroką półkę asortymentu (konkurencja na rynku pomp ciepła, rur i łączników jest bardzo duża), charakteryzują się w praktyce niewielką lojalnością w stosunku do jednej marki. W przypadku techniki grzewczej ok. 89 proc. instalatorów zastąpiłoby najczęściej montowaną markę inną. Jeśli chodzi natomiast o rury i łączniki – praktycznie w ogóle nie można mówić o lojalności wobec najczęściej wybieranych producentów. Z przeprowadzonych analiz wynika, że instalatorzy o nowych produktach najczęściej dowiadują się na szkoleniach i w hurtowniach. Okazuje się, że Internet jest miejscem, z którego niespełna 18,7 proc. badanych czerpie wiedzę o nowościach

produktowych i dodatkowo przeważnie korzystają z niego profesjonalści pracujący w branży instalatorskiej nie dłużej niż kilka lat. To efekt między innymi stopniowej wymiany pokoleniowej profesjonalistów.

Natomiast głównym kanałem sprzedaży w segmencie pomp ciepła, jak i rur oraz łączników pozostają hurtownie.



Rynek pomp ciepła 2016 – przykład maszynowni z pompą ciepła

## Wartość polskiego rynku pomp ciepła

Warto odnotować, że **wartość polskiego rynku pomp ciepła** rośnie stabilnie w tempie kilkunastu procent r/r. Według Polskiej

Organizacji Rozwoju Technologii Pomp Ciepła w samym tylko 2015 roku rynek tan zanotował progresję rzędu 14 proc. Analitycy podkreślają, że za stabilny wzrost odpowiada między innymi zmiana postaw Polaków. Szukając oszczędności sięgają coraz chętniej po nowoczesne rozwiązania do ogrzewania domu czy podgrzewania wody, a dodatkowo – jak wynika z przeprowadzonych badań Keralla Research – na znaczeniu zyskują rozwiązania energooszczędne, co sprawia, że aspekt ten jest również analizowany przez samych instalatorów podczas wyboru określonej marki pomp ciepła.

Źródło: Instytut Keralla Research raport „Instalator techniki grzewczej o markach dla profesjonalistów”.

Keralla Research Instytut Badań i Rozwiązań B2B  
Ul. Kazimierza Wielkiego 67, 50-077 Wrocław, Polska  
T 48 71 335 77 82  
F 48 71 722 03 72  
www.keralla.pl



No related posts.

Szukaj:

---

Najnowsze wpisy

---

- Rynek pomp ciepła 2016 – Instalatorzy mało lojalni wobec marek

- ▶ Jak prawidłowo dobrać okna do wykuszu?
- ▶ Pielęgnacja i konserwacja drewnianego tarasu
- ▶ Dlaczego warto budować domy z piwnicą?
- ▶ Gala Mistrzów Dobroplast – Podsumowanie roku 2015

---

PATRONAT MEDIALNY

---

Patronat medialny **Poradnik projektanta instalacji sanitarnych** | Powered by **Verseo.pl**